

Corporate Banking Company

コーポレートバンキング・カンパニー



専務取締役(代表取締役)
カンパニー長 筒井 真人

コーポレートバンキング・カンパニーは、当行が有する他行比優位な法人取引基盤のなかで、特に本店営業部、および大阪営業部のお客さまをはじめとした大企業マーケットを中心に、金融法人マーケットおよび中央省庁など財関マーケットを担当します。

当カンパニーが担当するマーケットでは、規制緩和や技術革新により、お客さまの求める金融ニーズが加速度的に多様化・高度化し、また、お客さまが個々の商品・サービスごとに金融機関を選別する傾向が強まっています。こうしたマーケットにおいて、お客さまとの永きにわたる共存共栄を図るためには、お客さまの求める価値のみならず、お客さまの持つ潜在的なニーズに基づく新たな価値をも創造し、付加価値の高い金融サービスを迅速・的確に、かつ適正な価格で提供していくことが必要です。

そのために当カンパニーでは、より高度で専門的な金融サービスを提供しうる体制を組織的に一層強化していく方針です。また、貸出金のみならず直接金融や債権流動化などお客さまにとって最適な資金調達手段の開発や、リスクマネジメントの強化、より効果的な商品・サービスの提供に注力していきます。

さらに「連結会計制度の本格導入」や「退職給付債務に係る新会計制度の導入」「金融商品への時価会計の導入」など今後の一連の会計基準の変更にとまなう企業のバランスシート改善ニーズへの対応など、お客さまのニーズが強く、当行の競争優位性が確保できる業務への傾斜を強めるなど、業務の選択と経営資源配分の集中を図る方針です。

当カンパニーは、お客さまのニーズを的確に把握・統合し、商品として仕上げ、販売できるまで責任を持ってフォローする「製販一体型の体制」により、激しい環境変化に即応したスピード感ある意思決定を行うとともに、大企業取引の集約をはじめとしてカンパニー制の効果を最大限発揮しうる体制を早期に確立していく方針です。また、日々多様化・高度化するお客さまのニーズにお応えしていくために、一人ひとりが自己改革を図り、お客さまや市場から高い評価を得られる金融のプロをめざし、常にそのスキルをレベルアップしていくとともに、国際ナショナルバンキング・カンパニーやマーケット&トレーディング・カンパニー、また戦略子会社・関係会社など当行グループの総合金融力を最大限活用し、優れた商品開発力、質の高いタイムリーな商品や情報提供力を兼ね備えることにより、大企業マーケットでの「ファイナンシャルパートナー」として、「国内ホールセールトップクラス」の水準の維持をめざします。

調達・運用多様化ニーズへの対応について

コーポレートバンキング・カンパニーのお客さまの資金調達ニーズは、加速度的に多様化・高度化しています。このようなニーズに迅速かつ的確に対応していくこと、言い換えるとお客さまにとって最適な資金調達手段を常に提供していくことが、当カンパニーに求められています。また、単にお客さまのニーズにお応えするだけでなく、お客さまにとって付加価値の高い商品を積極的に提案していくことも必要です。このため、当カンパニーでは、組織的にお客さまの潜在的なものも含めたニーズを把握し、インターナショナルバンキング・カンパニーやマーケット&トレーディング・カンパニーなどの専門セクションと連携して、お客さまに満足していただける商品・サービスの提案を迅速に行える体制を構築していく方針です。

例えば、直接金融による調達比率アップを図ろうとされているお客さまに対しては、単に社債・CPによる調達の提案を行うだけでなく、お客さまの格付が向上し、より有利な条件で資金調達を行うために、当行としてどのようなサービスを提供できるのか、という観点から、バランスシートスリム化に向けた債権流動化などの提案を行っていきます。また、「連結決算制度の本格導入」を迎え、お客さまの連結子会社も含めたグループ全体での財務効率化提案など各種制度変更に応じた迅速な提案や資金面のみならず、お客さまの事務合理化に役立つサービスなど、多面的な提案を行っていきます。間接金融の分野においても、通常の貸出金だけでなく、コミットメントライン、プロジェクトファイナンスやシンジケートローンなどの新たな手法、スワップ・オプションなどのデリバティブを組み合わせた商品など、お客さまのニーズに合わせ、カスタマイズした商品を提案していきます。

また、最近の歴史的な低金利下では、余剰資金の運用方法についても多様化・高度化が進展しています。従来の定期預金や現先に加えて、売掛債権流動化商品やCPなどの利回りの高い商品についても、お客さまに投資リスクなどを十分にご理解いただいたうえで、提案していきます。

このようにして、お客さまの多様化・高度化した資金調達ニーズと資金運用ニーズを仲介していくこと、すなわちリスク仲介機能が、今後の当カンパニーの大きな役割であると考えています。

高度化・多様化するお客さまニーズへの対応

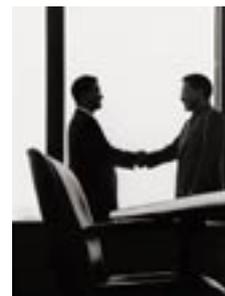
国内シンジケートローン

金融市場のグローバル化にともない、国内企業でも、シンジケートローンを資金調達手段の一つとして利用する企業が増えてきました。

シンジケートローンとは、従来のように企業が個別に各金融機関と交渉する代わりに、銀行がアレンジャーとして交渉し、まとめあげたローンに他の金融機関(外資系金融機関や地方銀行など)が参加するもので、欧米では一般的な資金調達手段です。

わが国でも、資金ニーズや事業拡大意欲の旺盛なお客さまが、資金調達の多様化や事務の効率化などを図るために、シンジケートローンによる調達を行う機会が増大し、シンジケートローンのマーケットが活発化しています。

当行は、海外拠点のシンジケートローン案件で培ったノウハウを、いち早く国内企業向けに積極的に応用してお客さまのお役に立てています。参加金融機関である外資系金融機関、地方銀行、系統金融機関などの融資セクションとネットワークを構築しており、平成10年度には邦銀トップの8件の主幹事獲得実績をあげ、平成11年度も主幹事件数・金額とも順調に実績を伸ばしています。



平成10年度の成約案件

T社向けコミットメントライン 邦銀・外銀と一緒に参加する国内コミットメントラインとしては本邦初の案件で、当行は共同主幹事として400億円の組成を行いました。当行は優れたシンジケーション組成力を発揮し、リーディングバンクとして高い評価を受けました。

N社向けシンジケートローン 当行を含め、地銀・外銀・県信連・生保・損保計10行(社)が参加した総額150億円のシンジケートローンを組成しました。当社の資金調達が多様化ニーズに応えるものとして時宜を得た提案となりました。金融専門誌にも大きく掲載され、当行のシンジケートローンへの取り組み姿勢をアピールするものとなりました。

一括ファクタリング

一括ファクタリングは、お客さまの仕入先企業が、お客さまあてに保有する売掛債権を、第一勧銀ファクタリング株式会社が一括して買い取るスキームです。

「一括ファクタリング」を導入いただくことにより、お客さまは支払手形の廃止が可能となり、手形発行にともなう事務負担やコストの軽減が可能となります。また、仕入先企業にとっても簡単な申込方法により期日前の資金化が受けられますので、柔軟な資金調達が可能となります。

一括ファクタリングの優れた商品性は高い評価を受け、国内トップの導入実績を誇っています。

海外現法の資金調達

ジャパンプレミアムや外貨流動性の問題などを背景に、海外におけるお客さまの資金調達が不安定となることがあります。当行・海外支店と国内取引店が提携し、ローンだけでなく債権流動化やユーロMTNなどによる資金調達手段の提供やアドバイスを行うほか、当行関連会社であるCITや、外銀の斡旋などにより、当行親密お取引先の海外現地法人ニーズにお応えしています。こうした当行グループの対応姿勢は高く評価されています。

社内LANバンキング

株式会社第一勧銀情報システムと連携し、当行親密お取引先に双方向でのデータのやり取りが可能な社内LANバンキングを導入しました。お取引先の社内LANの中で、提携住宅ローンをはじめとした銀行からの情報提供に加え、銀行への申込書などの請求も可能にした商品です。従業員のみならずの利便性向上はもちろん、お取引先・当行双方の事務の合理化につながりました。

当カンパニーが担当するマーケットでは、お客さまのニーズは広範囲に及び、ますます高度化・多様化しています。当カンパニーでは、インターナショナルバンキング・カンパニーやマーケット&トレーディング・カンパニーの商品なども含め、他のカンパニーや戦略子会社などと連携を強化し、お客さまにとって最適な商品・サービスを従来以上にスピーディーに提供していきます。

